

# RESULTADOS 9M17

MADRID, 7 DE NOVIEMBRE 2017

[www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)



**indra**

## Índice

1. Resumen y Principales Magnitudes	3
2. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	5
3. Análisis por Mercados Verticales	9
4. Análisis por Geografías	14
5. Otros Acontecimientos del Trimestre	17
6. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	18
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	19
ANEXO 2: Resultados por Negocios	20
ANEXO 3: Balance Consolidado	21
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	22
ANEXO 5: Medidas alternativas de rendimiento	23
DISCLAIMER	26

## 1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

- Los ingresos en 9M17 crecen un +8,5% por la aportación de Tecnomcom y la aceleración del crecimiento orgánico de Indra en el 3T17 (+7%), principalmente por los negocios de Elecciones y Tráfico Aéreo.
- La contratación aumenta un +13% en 9M17 por la incorporación de Tecnomcom y el propio crecimiento orgánico del negocio de TI en Indra (+4%).
- El EBIT crece un +19% en 9M17 y el margen EBIT sube hasta el 5,8% en 9M17 frente al 5,3% en 9M16, con mejora de márgenes tanto en T&D como en TI.
- La generación de caja en 9M17 asciende a 44 M€, con un comportamiento muy positivo en el 3T17 (+75 M€) gracias a la mejora operativa en 9M17 y a la del circulante en el 3T17.
- La deuda neta baja hasta los 680 M€ frente a los 745 M€ de junio 2017
- El beneficio neto crece un +76%, alcanzando los 85 M€ en 9M17

### Indra

Principales Magnitudes	9M17* (M€)	9M16 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación	2.351	2.080	13,0 / 12,5
Ingresos	2.116	1.951	8,5 / 7,8
Cartera de pedidos	3.694	3.215	14,9
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	171	151	13,3
Margen EBITDA	8,1%	7,7%	0,4 pp
<i>Margen EBITDA ex costes reestructuración Tecnomcom</i>	<i>8,5%</i>	<i>7,7%</i>	<i>0,8 pp</i>
Resultado Operativo (EBIT)	124	104	18,7
Margen EBIT	5,8%	5,3%	0,5 pp
<i>Margen EBIT ex costes reestructuración Tecnomcom</i>	<i>6,2%</i>	<i>5,3%</i>	<i>0,9 pp</i>
Resultado Neto	85	48	75,7
Deuda neta	680	666	2,0
Flujo de Caja Libre	44	44	1,1
BPA básico (€)	0,495	0,294	68,4

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de Tecnomcom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017

### Indra ex Tecnomcom

Principales Magnitudes	9M17 (M€)	9M16 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación	2.169	2.080	4,3 / 3,8
Ingresos	1.950	1.951	(0,1) / (0,7)
Cartera de pedidos	3.362	3.215	4,6
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	162	151	7,6
Margen EBITDA	8,3%	7,7%	0,6 pp
Resultado Operativo (EBIT)	119	104	14,1
Margen EBIT	6,1%	5,3%	0,8 pp
Resultado neto	82	48	69,6

## PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

---

**Los ingresos en 9M17 alcanzan los 2.116 M€ y crecen un +8,5% en moneda local (+7,8% en términos reportados) por la aportación de Tecnocom y la aceleración del crecimiento orgánico de Indra en el 3T17 (+7%).**

- Excluyendo Tecnocom, las ventas en 9M17 permanecerían estables (-1% en moneda local), mejorando en +3 pp su comportamiento frente al 1S17 (-4% en moneda local).
- Excluyendo Tecnocom las ventas en el 3T17 habrían crecido un +7% en moneda local (+5% en reportado) por la mayor contribución de Administraciones Públicas (negocio de Elecciones), el negocio de Tráfico Aéreo y Telecom & Media.

**La contratación crece un +13,0% en términos reportados (+12,5% en moneda local) en 9M17 por la incorporación de Tecnocom y el crecimiento orgánico en el negocio de TI de Indra.**

- Excluyendo la integración de Tecnocom, la contratación crece un +4% (moneda local y reportado) en 9M17 gracias al crecimiento en todos los verticales de TI.

**El EBITDA en 9M17 crece un +13% con respecto al año anterior, alcanzando los 171 M€.**

- El margen EBITDA se sitúa en el 8,1% en 9M17 (8,5% excluyendo los costes de reestructuración de Tecnocom) vs 7,7% en 9M16.
- El margen EBITDA de Indra excluyendo Tecnocom en el mismo período alcanza el 8,3% frente al 7,7% del año anterior

**El EBIT crece un +19% en 9M17, alcanzando el margen EBIT el 5,8% en 9M17 frente al 5,3% del 9M16, con mejora de márgenes tanto en T&D como en TI.**

- El margen EBIT de T&D crece hasta el 13,0% en 9M17 vs 12,0% en 9M16.
- El margen EBIT de TI aumenta hasta el 1,4% frente al 0,3% en 9M16.
- Excluyendo los costes de reestructuración de Tecnocom, el margen EBIT en 9M17 habría sido de 6,2%
- Excluyendo Tecnocom, el margen EBIT de 9M17 se habría situado en 6,1%, mientras que en el 3T17 habría aumentado hasta el 7,0%.

**Tecnocom contribuye con 167 M€ en ventas y 4,7 M€ en EBIT en el período (consolida desde el 18 de abril de 2017)**

- El margen EBIT de Tecnocom en el período excluyendo los costes de integración se sitúa en el 6,7%.
- La consecución de las sinergias operativas comunicadas en el momento de la transacción (30,5 M€) se está produciendo a ritmo más rápido del planeado, y con un coste menor al inicialmente previsto.

**La generación de caja en 9M17 es de 44M€, mostrando un comportamiento muy positivo en el 3T17 (+75 M€) gracias a la mejora operativa del período y a la del circulante en el trimestre.**

- El Cash-flow operativo antes de variación de circulante alcanza los 154 M€ vs los 115 M€ de 9M16 (+33%), gracias a la mejora operativa y el menor impacto de proyectos problemáticos en la caja.

**La deuda neta baja hasta los 680 M€ frente a 745 M€ de junio 2017**

- El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM sube hasta 2,5x por el impacto de la adquisición de Tecnocom. Se espera que este ratio vuelva a los niveles previos a la adquisición a final de año.
- Excluyendo la adquisición de Tecnocom, la deuda se habría situado en 460 M€ y el ratio Deuda Neta/EBITDA LTM habría descendido hasta 1,9x.

**El resultado neto del Grupo crece un +76% y alcanza los 85 M€ en 9M17 frente a 48 M€ de 9M16. El beneficio neto por acción básico crece un +68% en el mismo período.**

**La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, margen EBIT y generación de caja antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2017, y que no incluían la integración de Tecnocom.**

## 2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

### CUENTA DE RESULTADOS

---

- Las ventas en 9M17 se sitúan en 2.116 M€, lo que supone un crecimiento del +8,5% en moneda local (+7,8% en términos reportados), impulsadas por la aportación de TecnoCom, y las aceleraciones del crecimiento orgánico del negocio de TI de Indra y del negocio de Tráfico Aéreo en el 3T17. Por segmentos, TI aumenta sus ingresos un +17% en moneda local (+18% reportado) con crecimiento en sus cuatro verticales, por la contribución de TecnoCom y la aportación del negocio de Elecciones. Por su parte T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) disminuye sus ingresos en los 9M17 un -4% (tanto en moneda local como en reportado), en línea con el comportamiento del 1S17. El tipo de cambio sigue contribuyendo positivamente al crecimiento en 9M17 con 13 M€, aunque en menor medida que en 1S17 (20 M€).

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de TecnoCom, las ventas en el 9M17 se hubieran situado en 1.950 M€ (-1% en moneda local; 0% reportado) mejorando su comportamiento en este período en +3 pp (+4% en moneda local) frente al 1S17, por la mayor contribución del negocio de Elecciones y de Tráfico Aéreo, tal y como se había anticipado en la comunicación de resultados del trimestre pasado.

- En el 3T17 las ventas se han situado en 737 M€ (+20% en moneda local; +19% reportado). Excluyendo el impacto de TecnoCom, las ventas (652 M€) habrían crecido orgánicamente un 5% en reportado (+7% en moneda local) impulsadas por las contribuciones ya mencionadas de los negocios de Elecciones (en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad) y de Tráfico Aéreo, y la contribución positiva en el trimestre de Telecom & Media, ya desaparecido el efecto comparativo del contrato perdido de BPO de Vodafone a mediados de 2016.
- TecnoCom, que comenzó a consolidar desde el 18 de abril de 2017, contribuye con 167 M€ en ventas y 4,7 M€ en el EBIT en este período. El margen EBIT se sitúa en el 2,8% e incluye 6,4 M€ de costes de integración que le han sido repercutidos, sin los cuales dicho margen EBIT habría alcanzado el 6,7%. Los ingresos estimados de TecnoCom en 9M17 en términos comparables habrían decrecido un -3,1%, mientras que el margen EBIT estimado en términos comparables (excluyendo los impactos derivados de la integración) se habría situado en el 6,0% frente al 3,9% de 9M16. La consecución de las sinergias operativas comunicadas en el momento de la transacción (30,5 M€) se está produciendo a ritmo más rápido del planeado, y con un coste menor al inicialmente previsto.
- La contratación sube un +13,0% en reportado (+12,5% en moneda local) como consecuencia del favorable impacto de la incorporación de TecnoCom y el propio crecimiento orgánico de la contratación en Indra. Excluyendo TecnoCom, la contratación en 9M17 crece un +4% (en moneda local y términos reportados) acelerándose en el 3T17 (+23% en moneda local; +20% reportado) como consecuencia del crecimiento de la contratación orgánica en todos los verticales de TI.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 34 M€ en el 9M17, nivel ligeramente superior al 9M16 (30 M€). Esta partida está formada principalmente por la capitalización de gastos de I+D (22 M€) y subvenciones (6 M€).
- El OPEX (gastos operativos) sube un +8% en 9M17 en términos reportados, hasta los 1.979 M€ vs 1.830 M€ en 9M16. Excluyendo TecnoCom, el OPEX habría caído un -0,6%:
  - Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación suben un +8% debido a la incorporación de TecnoCom y la aceleración de las ventas en el 3T17.
  - Los Gastos de Personal suben un +8% en 9M17 hasta los 1.076 M€ como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto de la consolidación de TecnoCom. Excluyendo dicho impacto, los Gastos de Personal habrían caído un -3% en términos reportados frente a una caída del -7% de la plantilla media de Indra (ex TecnoCom).
- El EBITDA crece un +13% con respecto al 9M16, alcanzando los 171 M€. El margen EBITDA se sitúa en el 8,1% en 9M17 vs 7,7% en 9M16. Excluyendo el total de los costes de reestructuración (8,3 M€), el margen EBITDA habría alcanzado el 8,5% en 9M17.

- El Margen EBIT alcanza el 5,8% en el 9M17 (6,2% excluyendo el total de costes de reestructuración) vs 5,3% en 9M16, ligeramente impactado por la incorporación de TecnoCom y sus costes de integración. Excluyendo TecnoCom, el margen EBIT se habría situado en el 6,1% en 9M17, acelerando su crecimiento en el 3T17.
  - El Margen EBIT de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) se sitúa en el 13,0%, nivel superior al registrado en 9M16 (12,0%) y mejorando ligeramente vs 1S17 (12,6%). Tanto Defensa & Seguridad como Transporte & Tráfico mejoran ligeramente su rentabilidad con respecto a 9M16.
  - El Margen EBIT de TI en el 9M17 aumenta hasta el 1,4% frente al 0,3% del 9M16, también mejorando con respecto al 1S17 (0,9%).

En el 3T17, el margen EBIT sube hasta el 6,3% (vs 5,5% en 3T16) como consecuencia de la mejora de rentabilidad en TI, y a pesar de incluir la integración de TecnoCom. Excluyendo TecnoCom, el margen EBIT orgánico de Indra en el 3T17 se habría situado en el 7,0%.

- Las amortizaciones alcanzan los 47 M€ en el 9M17, prácticamente el mismo nivel que el registrado en el 9M16.
- A pesar del aumento de la deuda media en el periodo, el Resultado Financiero mejora hasta los -22 M€ en 9M17 (vs -30 M€ en 9M16) como consecuencia del descenso en el coste medio de financiación (baja -1,3 pp hasta el 2,2% en el 9M17), así como por el efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros. En el 3T17, el Resultado Financiero asciende a -8 M€ y permanece estable vs 3T16.
- Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se reducen hasta -0,1 M€.
- El gasto por impuestos asciende a 16 M€, lo que equivale a una tasa impositiva del 16%, reduciéndose significativamente frente al 1S17 como consecuencia de un mejor aprovechamiento de las bases imponibles negativas en Brasil, tal y como se había anticipado en el trimestre anterior.
- El resultado neto del Grupo crece un +76% y alcanza los 85 M€ en el 9M17 frente a 48 M€ del 9M16. El beneficio neto por acción básico crece un +68% en el mismo período.

## **BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA**

---

- El Cash Flow Libre generado en el 9M17 ha sido de 44 M€, con un comportamiento muy positivo en el 3T17, en el que alcanzó 75 M€ frente a -5M€ del 3T16.
- El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante en 9M17 se sitúa en 154 M€ frente a 115 M€ en 9M16 como consecuencia de la mejora operativa y el menor impacto de los proyectos problemáticos en la caja de la compañía.
- La variación de Capital Circulante en el 9M17 ha sido negativa (-16 M€) como consecuencia, básicamente, de las mayores necesidades de clientes asociados a la consolidación de TecnoCom que han sido parcialmente compensadas por la mejora en la gestión de proveedores.
- El Circulante Operativo Neto se ha mantenido estable en 35 M€ en 9M17 (vs 33 M€ en diciembre de 2016) a pesar del impacto asociado a la consolidación de TecnoCom (66 M€ en 9M17 o equivalente a 8 DoS). De esta forma, el Circulante Operativo Neto es equivalente a 4 días de ventas (DoS) o -4 DoS excluyendo el impacto de la incorporación de TecnoCom. En el 3T17, el Circulante Operativo Neto ha mejorado en 6 DoS como consecuencia de la favorable evolución de clientes y proveedores (4 DoS en 9M17 vs 10 DoS en 1S17).
- Otras Variaciones Operativas asciende a -31 M€ en 9M17, nivel similar al de 9M16 (-32 M€). La mayor parte de la salida de caja se corresponde a la liquidación de los pagos vinculados a impuestos con la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF). Si bien en el 9M16 hubo una mayor salida de caja por el plan de reestructuración de la plantilla, esta partida fue compensada por los cobros recibidos procedentes de los proyectos plurianuales específicos de Defensa & Seguridad contratados por el Ministerio de Defensa de España (que al ser de largo plazo se registraron en esta partida).

- El Impuesto de Sociedades pagado fue de -27 M€ en el 9M17 vs -21M€ en el 9M16, como consecuencia principalmente de unos mayores beneficios de la compañía vs 9M16 y de los mayores pagos a la administración tributaria española aprobados en la segunda mitad de 2016.
- La inversión en CAPEX alcanza 24 M€ en el 9M17 vs 21 M€ en el 9M16. Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 18 M€ frente a 15 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior como consecuencia principalmente de los mayores compromisos de inversión en el ámbito de tráfico aéreo. Las inversiones materiales alcanzaron 6 M€, nivel similar al mismo periodo del año anterior.
- La deuda neta se eleva hasta los 680 M€ en septiembre de 2017 (vs 523 M€ en diciembre de 2016) como consecuencia principalmente del pago en caja asociado a la adquisición de Tecnocom (185 M€) y la consolidación de la deuda neta del negocio de Tecnocom. Por tanto, el nivel de apalancamiento asciende a 2,5 veces el EBITDA de los últimos 12 meses. Excluyendo la integración de Tecnocom, dicho nivel habría descendido hasta 1,9 veces (vs 2,3x diciembre de 2016).
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,3%, mejorando en 1,3 pp vs 9M16.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en los últimos 5 trimestres.

## RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	9M17*	%	9M16	%	Variación (%) vs 9M16
España	24.621	62	18.967	50	30
América	11.460	29	15.831	42	(28)
Europa	1.798	5	1.582	4	14
Asia, Oriente Medio & África	1.753	4	1.600	4	10
<b>TOTAL</b>	<b>39.632</b>	<b>100</b>	<b>37.980</b>	<b>100</b>	<b>4</b>

*\*Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla de TecnoCom*

Plantilla media	9M17*	%	9M16	%	Variación (%) vs 9M16
España	24.402	61	19.639	55	24
América	11.936	30	13.159	37	(9)
Europa	1.849	5	1.573	4	18
Asia, Oriente Medio & África	1.712	4	1.636	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>39.899</b>	<b>100</b>	<b>36.007</b>	<b>100</b>	<b>11</b>

*\*Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla media de TecnoCom de todo el periodo 2017*

Al cierre del 9M17, la plantilla final total está formada por 39.632 profesionales, lo que supone un incremento del +4% respecto a 9M16 (1.652 empleados) debido principalmente a la integración de TecnoCom (6.441 empleados). Excluyendo el impacto de la integración, la plantilla final se habría reducido en un -13% con respecto a 9M16 (4.789 empleados menos):

- La plantilla final en España ha aumentado en un +30% (5.654 empleados más) mayoritariamente por la integración de los empleados de TecnoCom. Excluyendo este impacto, la plantilla en España habría crecido un +2% (343 empleados más).
- En América, incluyendo el impacto de la integración de TecnoCom, la plantilla final ha disminuido un -28% (equivalente a 4.371 profesionales) debido principalmente a la evolución decreciente de los proyectos intensivos en mano de obra en filiales latinoamericanas (fundamentalmente en Brasil, por un contrato puntual de Elecciones en 2016). Excluyendo la integración, la plantilla habría caído un -33% (5.248 empleados menos).
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en 216 empleados (+14% con respecto a 9M16) como consecuencia de la integración de los empleados de TecnoCom. Sin embargo, excluyendo el impacto de la adquisición, la plantilla final se habría reducido un -2%.
- En AMEA, la plantilla ha aumentado un +10% (153 profesionales más) con respecto a 9M16. TecnoCom no ha tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre de 9M17 ha aumentado un +11% vs 9M16 debido principalmente a la integración de TecnoCom. Excluyendo la integración, la plantilla media habría caído un -7% con respecto a 9M16 debido a la caída en América y España, del -16% y el -3%, respectivamente.

### 3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

#### 3.1 Transporte y Defensa

T&D	9M17 (M€)	9M16 (M€)	Variación %		3T17 (M€)	3T16 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación	745	898	(17)	(17)	233	243	(4)	(4)
Ventas	811	847	(4)	(4)	258	273	(5)	(5)
- Defensa & Seguridad	408	401	2	2	128	139	(8)	(8)
- Transporte & Tráfico	403	446	(10)	(10)	131	134	(3)	(2)
Book-to-bill	0,92	1,06	(13)		0,90	0,89	1	
Cart./Ventas 12m	1,88	1,89	(0)					

Las ventas en 9M17 en el segmento de T&D descienden un -4% tanto en moneda local como en términos reportados como consecuencia de la caída del vertical de Transporte & Tráfico (-10% en moneda local y reportado), y a pesar de la favorable evolución de Defensa & Seguridad (+2% en moneda local y reportado).

En el 3T17 las ventas caen un -5% tanto en moneda local como reportado como consecuencia de la desaceleración puntual del vertical de Defensa & Seguridad, y a pesar de la mejoría en el ámbito de Transporte & Tráfico. En el vertical de Transporte & Tráfico, el área de Tráfico Aéreo acelera su crecimiento (básicamente en España y Europa), mientras que el negocio de Transporte estabiliza su caída de ventas, en niveles similares a los de los últimos trimestres. La caída de ventas en Transporte es consecuencia de la revisión estratégica planteada en el negocio, así como por el descenso de la actividad asociada a ciertos proyectos relevantes de implantación y retrasos en la adjudicación de algunos contratos en países dependientes del precio del petróleo.

La contratación 9M17 cae un -17% en moneda local y en términos reportados, afectada por el efecto estacional de la fuerte contratación registrada en el 1S16 en el ámbito de Radares y Seguridad en AMEA y la menor contratación en el ámbito de Transporte. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se sitúa en el 0,92x vs 1,06x en 9M16. El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en niveles ligeramente inferiores vs 9M16 (1,88x vs 1,89x).

#### Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido un +2% en 9M17 en moneda local y en términos reportados, apoyadas, entre otros aspectos, en la favorable evolución del segmento de Sistemas Aeroportados.
- En el 3T17, las ventas han caído un -8% tanto en moneda local como en términos reportados. Esta desaceleración de las ventas está en línea con las previsiones de la compañía y es consecuencia, básicamente, de la concentración de una parte importante de la producción del programa Eurofigther en el primer semestre de 2017.
- Por geografías, la actividad en España (c.40% ventas) sigue consolidando su senda de crecimiento (c.+18% en 9M17) a través de contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8 y simulador del helicóptero NH90) y otros contratos relacionados con Sistemas Aeroportados. Por el contrario, se produce una desaceleración en Latam por un proyecto puntual en Ecuador que tuvo lugar en 2016.

## Transporte & Tráfico

- Transporte & Tráfico ha registrado una caída de las ventas del -10% en moneda local y en términos reportados.
- Por segmentos de actividad, el negocio de Tráfico Aéreo (c.50% del total ventas del vertical) mantiene su evolución favorable tanto en el ámbito doméstico (AENA-Enaire) como internacional (básicamente Europa). El negocio de Transporte sigue afectado por la finalización de ciertos proyectos internacionales, el descenso de actividad en proyectos y/o geografías relevantes de implantación (AMEA), retrasos en la adjudicación de algunos contratos en países dependientes del precio del petróleo, así como por la revisión estratégica del negocio.
- Las ventas del 3T17, aunque todavía con descensos (-2% en moneda local y -3% en términos reportados), presentan una leve mejoría con respecto a trimestres anteriores como consecuencia de la aceleración del segmento de Tráfico Aéreo y la estabilización de la caída de Transporte en este trimestre (destaca el mejor comportamiento relativo en ciertos proyectos ferroviarios y de ticketing en AMEA).
- Por geografías, España y Europa presentan el mejor comportamiento relativo mientras que AMEA y América sufren como consecuencia de la reducción de los niveles de actividad en la zona.
- A pesar de la favorable evolución de la contratación en el ámbito de Tráfico Aéreo, la contratación del vertical en los primeros nueve meses del año se reduce un -13% en moneda local como consecuencia, entre otros aspectos, de la estacionalidad de algunos contratos en el ámbito de Transporte.
- En el área de Tráfico Aéreo, tanto el pipeline existente como la favorable evolución de la contratación permiten anticipar una favorable evolución en la última parte del año. Con respecto al área de Transporte, la evolución de la ejecución de ciertos contratos relevantes condicionará, junto con las medidas derivadas del proceso de reposicionamiento, el comportamiento de sus principales magnitudes en los próximos trimestres.

## 3.2 TI

TI	9M17* (M€)	9M16 (M€)	Variación %		3T17* (M€)	3T16 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación	1.607	1.183	36	35	458	238	92	97
Ventas	1.305	1.104	18	17	478	345	38	40
- Energía & Industria	341	293	16	16	117	91	28	30
- Servicios Financieros	437	352	24	23	146	112	30	31
- Telecom & Media	171	161	6	5	61	49	24	26
- AA.PP. & Sanidad	355	298	19	19	155	93	66	69
Book-to-bill	1,23	1,07	15		0,96	0,69	39	
Cart./Ventas 12m	0,76	0,59	29					

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017

Las ventas en el 9M17 del segmento de TI han crecido un +17% en moneda local (+18% en términos reportados), acelerándose en el 3T17 (+40% en moneda local; +38% en términos reportados) como consecuencia de la estacionalidad del negocio de Elecciones y del impacto de la consolidación de TecnoCom (consolidación total en el tercer trimestre, mientras que su impacto fue más limitado en el 2T17 al consolidarse desde el 18 de abril).

Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas en 9M17 habrían crecido un +2% en moneda local (+3% reportado), acelerándose en el 3T17 (+16% en moneda local; +14% reportado) como consecuencia de la mayor aportación del negocio de Elecciones. Excluyendo dicho impacto, las ventas hubieran caído ligeramente con respecto a 9M16.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 222 M€ (-7% vs 9M16, aunque presentando ya tasas de crecimiento positivas en 3T17), lo que supone un c.15% de las ventas de TI. La caída de los ingresos es debida a la estacionalidad del negocio de Elecciones, ya que el 1S16 contaba con la contribución de las soluciones de biometría y ciberseguridad de un contrato relevante en Latinoamérica.

La contratación en TI aumenta un +35% en moneda local (+36% reportado), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,23x vs 1,07x en 9M16. Excluyendo el impacto de TecnoCom, la contratación habría crecido un +20% en moneda local (+20% reportado) como consecuencia de la estacionalidad del negocio de Elecciones.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,76x vs 0,59x en 9M16.

## Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han crecido un +16% en moneda local y en términos reportados como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de TecnoCom.
- Excluyendo dicho impacto, las ventas habrían permanecido en unos niveles similares a los de 9M16. Destaca la favorable evolución del área de Outsourcing y BPO (principalmente para Utilities), especialmente en el segmento de Energía (c.70% ventas del vertical). El segmento de Industria presenta un peor comportamiento relativo, asociado a un descenso en los niveles de actividad en el área de Hoteles, Aerolíneas y Servicios & Infraestructuras, por retrasos en adjudicaciones de algunos contratos importantes en Latinoamérica.
- Por geografías, destaca el crecimiento de doble dígito de Europa y AMEA en Energía como de Europa en Industria. En España, los niveles de actividad caen al estar condicionados por la deslocalización parcial de la toma de decisiones de ciertos clientes relevantes como consecuencia, entre otros aspectos, del proceso de integración y concentración sectorial llevado a cabo en los últimos años, los cuales son compensados parcialmente a nivel internacional.
- La contratación sube un +26% en moneda local (+27% reportado) vs 9M16. Ex TecnoCom, la contratación habría crecido un +14% en moneda local (+15% reportado), acelerándose en el 3T17, impulsada principalmente por los ámbitos de Soluciones y Outsourcing.

## Servicios Financieros

- Servicios Financieros ha registrado un crecimiento del +23% en moneda local (o +24% en términos reportados) como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de Tecnom. Su principal actividad se registra en el sector bancario (c.90% sobre las ventas del vertical) vs asegurador (c.10% de las ventas).
- El área de Banca presenta un mejor comportamiento relativo con respecto al segmento de Seguros como consecuencia, principalmente, de la incorporación de Tecnom y el proceso de reposicionamiento en oferta digital entre los principales clientes bancarios.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de Tecnom, las ventas habrían registrado una caída del -1% en moneda local (plano en términos reportados) apoyadas en la favorable evolución del segmento de Outsourcing y Consultoría.

En 3T17, se ha producido una desaceleración de los niveles de actividad (especialmente en América) como consecuencia del reposicionamiento en Brasil centrado en la migración hacia cliente privado (donde se están consiguiendo ya referencias en proyectos relevantes) y el impacto puntual de la finalización de proyectos en el ámbito del sector público.

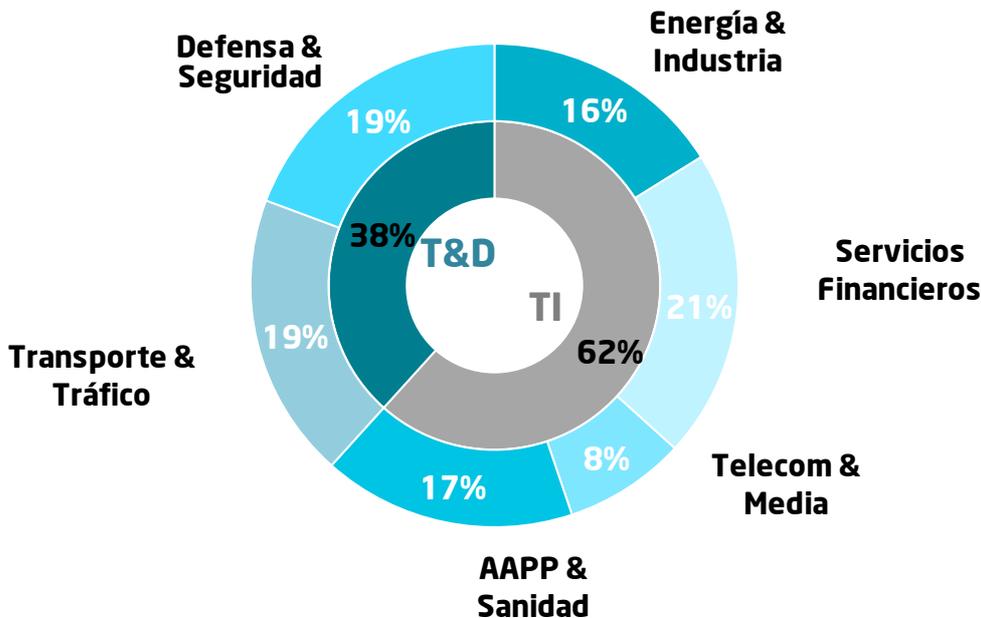
- La contratación en 9M17 sube un +27% en moneda local (+28% en términos reportados). Ex Tecnom, la contratación habría estado en niveles similares al 9M16 (tanto en España como en Latam) a pesar de ciertos retrasos en clientes relevantes y el impacto puntual de un importante proyecto de BPO en Brasil en el segundo trimestre de 2016.

## Telecom & Media

- Telecom & Media ha registrado un crecimiento en ventas de +5% en moneda local (+6% en términos reportados) como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de Tecnom.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de Tecnom, las ventas habrían registrado una caída del -9% en moneda local (-7% en términos reportados) como consecuencia, entre otros aspectos, del peor comportamiento relativo de las ventas en España debido, básicamente, al impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO con Vodafone y en Latam. En este sentido, las ventas (ex Tecnom) han registrado un crecimiento ya positivo en el 3T17 asociado a la favorable evolución del negocio de Outsourcing (básicamente en España y Europa) y a la desaparición del impacto comparativo del contrato de BPO mencionado.
- El segmento de Telecom ha registrado un mejor comportamiento relativo con respecto al segmento de Media, como consecuencia del impacto asociado a la incorporación de Tecnom (con limitado peso en el segmento de Media). Sin embargo, excluyendo dicho impacto, el negocio de Telecom hubiera tenido un peor comportamiento relativo.
- La contratación sube un +25% en moneda local (+26% reportado) vs 9M16. Ex Tecnom, la contratación habría subido un +9% en moneda local (+10% reportado), acelerándose en el 3T17, impulsada principalmente por la recuperación de los niveles de actividad en España.
- Se mantienen las mismas exigentes dinámicas en el sector, donde el foco de los operadores continúa centrado en medidas de eficiencia y control de costes, por lo que el entorno sigue siendo altamente competitivo y persisten las exigentes dinámicas de precios.

## Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado un crecimiento de ventas del +19% tanto en moneda local como en términos reportados como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto de la adquisición de TecnoCom y la estacionalidad del negocio de Elecciones.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían crecido un +14% en moneda local (+15% en términos reportados). Sin embargo, excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían estado en niveles similares a los del mismo periodo del año anterior.
- El negocio de Elecciones ha registrado un elevado nivel de actividad en el 3T17 como consecuencia de la celebración de procesos electorales en América y AMEA. En este sentido, la contratación acumulada en este negocio permite anticipar el sostenimiento de importantes niveles de actividad en los próximos trimestres.
- Por geografías destaca la favorable evolución de AMEA como consecuencia del negocio de Elecciones. El efecto estacional del negocio de Elecciones (concentrado en la segunda parte del año) seguirá contribuyendo al crecimiento del vertical en el año.



## 4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	9M17*		9M16		Variación %		3T17*	3T16	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	985	47	863	44	14	14	328	263	25	25
América	467	22	481	25	(3)	(6)	163	159	3	6
Europa	359	17	352	18	2	2	106	118	(10)	(10)
Asia, Oriente Medio & África	306	14	255	13	20	20	140	79	77	80
<b>TOTAL</b>	<b>2.116</b>	<b>100</b>	<b>1.951</b>	<b>100</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>737</b>	<b>619</b>	<b>19</b>	<b>20</b>

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017

En el análisis de ventas por geografías destacan los crecimientos de Asia, Oriente Medio & África (+20%; 14% de las ventas totales) gracias a la positiva contribución del negocio de Elecciones, así como los registrados en España, por la integración de TecnoCom, región con el mayor peso sobre las ventas totales (+14%; 47% de las ventas totales). Además, Europa continúa presentando crecimiento en el periodo acumulado (+2% en moneda local; 17% de las ventas totales) pese a la caída registrada en el 3T17. En sentido contrario, América es la única región que presenta descensos en los primeros nueve meses del año (-6% en moneda local; 22% de las ventas), si bien ha registrado un crecimiento positivo en el trimestre (+6% en moneda local).

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de TecnoCom, cuya actividad está concentrada en las regiones de España y Latinoamérica (y únicamente en el segmento de TI), las ventas habrían descendido en España un -2% y en América un -11% en los primeros nueve meses del año.

### España

- Las ventas aumentan un +14%, con crecimientos tanto en el negocio de T&D (c.30% de las ventas de la región) como en el de TI (c.70% de las ventas). Excluyendo las ventas de TecnoCom, que corresponden en su totalidad al segmento de TI, los ingresos habrían caído un -2% en 9M17, correspondiendo toda la caída al negocio de TI.
- En el segmento de T&D, Defensa & Seguridad continúa siendo el vertical que ha registrado un mejor comportamiento (crecimiento de doble dígito), al continuar ejecutándose los contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8 y simulador del helicóptero NH90, principalmente).
- Dentro del negocio de TI, destacan los crecimientos de Servicios Financieros (la división de Servicios Financieros en TecnoCom representa aproximadamente la mitad del total de sus ventas) y Energía & Industria en 9M17, por la contribución de TecnoCom a dicho vertical. Excluyendo el impacto de TecnoCom todos los verticales habrían presentado descensos, siendo Servicios Financieros el que mejor comportamiento relativo ha registrado (ligeros descensos). En el 3T17, el vertical que habría registrado el mejor comportamiento relativo ha sido Telecom & Media, que ya no se ve afectado por la cancelación del contrato BPO con Vodafone.
- La contratación en 9M17 presenta un crecimiento del +7%. Excluyendo TecnoCom, la contratación habría caído un -8%. En el 3T17 destaca el crecimiento de doble dígito de la contratación en el segmento de TI.

## América

- Las ventas 9M17 en América han caído un -6% en moneda local (-3% reportado). Excluyendo Tecnom, las ventas habrían caído un -11% en moneda local (-8% reportado) principalmente por el descenso de las ventas en el segmento de T&D (tanto en el vertical de Defensa & Seguridad como en el de Transporte & Tráfico), así como por la peor comparativa respecto al año anterior por el proyecto de Elecciones en República Dominicana. Excluyendo este efecto las ventas habrían caído un -5% en términos reportados.
- En el 3T17, las ventas en América han crecido un +6% en moneda local (+3% reportado), por la contribución de Tecnom. Excluyendo el impacto de Tecnom, las ventas han descendido un -2% en moneda local, mostrando un mejor comportamiento relativo respecto a trimestres anteriores (-15% en moneda local en el 1S17).
- La actividad en América se concentra en el segmento de TI (c.80% de las ventas en la región). La caída de las ventas ha sido más acusada en el segmento de T&D (por la difícil comparativa respecto al 9M16 por la ejecución de un proyecto en el vertical de Defensa & Seguridad), así como por la menor actividad en la división de Transportes.
- Dentro del segmento de TI, el mejor comportamiento lo ha registrado el vertical de Servicios Financieros seguido de Energía & Industria y Telecom & Media. En cambio, se han registrado descensos en Administraciones Públicas & Sanidad por la peor comparativa de Elecciones en el periodo acumulado (excluyendo el negocio de Elecciones el vertical habría registrado un ligero crecimiento). En el 3T17 el negocio de Elecciones contribuye positivamente vs 3T16.
- Por países, presentan crecimientos las ventas en Argentina (negocio de Elecciones) y México (buen comportamiento del vertical de Servicios Financieros), mientras que descienden en Brasil (donde continúa el reposicionamiento de la compañía hacia un mayor peso de cliente privado vs cliente público), República Dominicana (por el proyecto de Elecciones del ejercicio anterior) y Ecuador (proyecto de Defensa & Seguridad de 2016).
- La contratación ha crecido un +14% en moneda local (+17% reportado) impulsada principalmente por el vertical de Energía & Industria (contrato de Outsourcing en Brasil). Excluyendo Tecnom la contratación habría crecido un +10% en moneda local (+12% en reportado).

## Europa

- Las ventas 9M17 se incrementan un +2% en moneda local (+2% en reportado), con crecimientos tanto en el segmento de T&D como de TI. La contribución de Tecnom no tiene un impacto relevante en las ventas de la región.
- En el 3T17 las ventas descienden un -10% en moneda local y en términos reportados, ralentizándose el ritmo de crecimiento por la desaceleración ya mencionada en Defensa en Sistemas Aeroportados (Eurofighter).
- El segmento de T&D concentra la mayor actividad en la zona (c.75% de las ventas de la región). El crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico (por el negocio de Tráfico Aéreo) ha compensado el ligero descenso registrado en Defensa & Seguridad (el vertical con mayor peso sobre las ventas en la región).
- El segmento de TI (c. 25% de las ventas de la región) también ha presentado tasas de crecimiento positivas. Por verticales, destacan los crecimientos de Servicios Financieros y Energía & Industria por la positiva actividad en Italia, país que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa.
- La contratación sube un +15% en moneda local y en términos reportados, principalmente impulsada por el negocio de Tráfico Aéreo y por los contratos de digitalización de administración pública adjudicados en Italia.

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) en 9M17 presentan un crecimiento del +20% en moneda local (+20% en reportado). La adquisición de TecnoCom no tiene impacto alguno en las ventas al no tener presencia en la región. Los ingresos del segmento de T&D (representan c. 2/3 de las ventas en la región) han descendido a tasas de doble dígito mientras que los del segmento de TI (c. 1/3 de las ventas en la región) han presentado crecimientos de doble dígito.
- En el 3T17 las ventas crecieron un +80% en moneda local (+77% reportado), siendo la región que mejor comportamiento ha registrado en el trimestre. Las ventas se han visto fuertemente impulsadas por el segmento de TI, gracias a la contribución del negocio de Elecciones.
- Respecto al segmento de T&D, tanto el vertical de Transporte & Tráfico (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como el de Defensa & Seguridad han registrado descensos, siendo estos más acentuados en la división de Transportes como consecuencia de la menor actividad en la ejecución de proyectos relevantes y el menor gasto público de los países dependientes del precio del petróleo.
- La contratación 9M17 en AMEA ha subido un +28% en moneda local (+27% reportado). La fuerte contratación asociada al negocio de Elecciones ha compensado la caída de doble dígito del segmento de T&D.

## **5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE**

La Sociedad comunicó al mercado mediante hecho relevante la rescisión del Contrato de Liquidez suscrito el 31 de julio de 2014 con BEKA FINANCE S.V., S.A. (actualmente denominada GVC Gaesco Valores Beka, S.V.S.A.) para sustituirlo por un nuevo contrato con la misma entidad que cumple con los requisitos contemplados en la Circular 1/2017, de 26 abril de la Comisión Nacional del Mercado de Valores sobre los contratos de liquidez y que entró en vigor el pasado 11 de julio.

Tras el nombramiento de dos nuevas consejeras en la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 29 de junio de 2017, la Sociedad informó mediante hecho relevante de 27 de julio sobre la nueva composición de sus Comisiones y del nombramiento de D. Alberto Terol como nuevo consejero independiente coordinador.

## **6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE**

# ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	9M17*		9M16		Variación		3T17*		3T16		Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.115,8</b>	<b>1.950,7</b>	<b>165,1</b>	<b>8</b>	<b>736,7</b>	<b>618,7</b>	<b>118,0</b>	<b>19</b>				
Otros ingresos	34,1	30,3	3,8	13	11,8	10,8	1,0	9				
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(903,1)	(834,7)	(68,4)	8	(332,7)	(271,7)	(61,0)	22				
Gastos de personal	(1.075,6)	(994,4)	(81,2)	8	(352,7)	(307,1)	(45,6)	15				
Otros resultados	(0,7)	(1,3)	0,6	NA	(0,3)	(0,5)	0,2	NA				
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>170,6</b>	<b>150,6</b>	<b>20,0</b>	<b>13</b>	<b>62,8</b>	<b>50,2</b>	<b>12,6</b>	<b>25</b>				
Amortizaciones	(46,9)	(46,4)	(0,5)	1	(16,6)	(16,1)	(0,5)	3				
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>123,7</b>	<b>104,2</b>	<b>19,5</b>	<b>19</b>	<b>46,2</b>	<b>34,1</b>	<b>12,1</b>	<b>35</b>				
<b>Margen EBIT</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,3%</b>	<b>0,5 pp</b>	<b>NA</b>	<b>6,3%</b>	<b>5,5%</b>	<b>0,8 pp</b>	<b>NA</b>				
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(21,8)</b>	<b>(30,4)</b>	<b>8,6</b>	<b>(28)</b>	<b>(7,8)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>0,6</b>	<b>(7)</b>				
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,1)	1,5	(1,6)	NA	0,1	0,2	(0,1)	NA				
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>101,8</b>	<b>75,3</b>	<b>26,5</b>	<b>35</b>	<b>38,5</b>	<b>25,9</b>	<b>12,6</b>	<b>49</b>				
Impuesto de sociedades	(15,9)	(27,3)	11,4	(42)	8,6	(8,2)	16,8	(205)				
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>85,8</b>	<b>47,9</b>	<b>37,9</b>	<b>79</b>	<b>47,1</b>	<b>17,7</b>	<b>29,4</b>	<b>166</b>				
Resultado atribuible a socios externos	(1,3)	0,2	(1,5)	NA	(0,5)	(0,3)	(0,2)	NA				
<b>Resultado neto</b>	<b>84,5</b>	<b>48,1</b>	<b>36,4</b>	<b>76</b>	<b>46,6</b>	<b>17,4</b>	<b>29,2</b>	<b>168</b>				

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M17*	9M16	Variación (%)
BPA básico (€)	0,495	0,294	68
BPA diluido (€)	0,454	0,290	57

	9M17*	9M16
Nº total de acciones	176.654.402	164.132.539
Autocartera ponderada	534.920	342.077
Total Acciones ponderadas consideradas	170.717.194	163.790.462
Total Acciones diluidas consideradas	198.879.880	181.285.214
Autocartera al cierre del periodo	763.749	257.744

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

## Cifras no auditadas

El BPA básico está calculado dividiendo el Resultado Neto entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso menos la autocartera media.

El BPA diluido está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto en el mismo del bono convertible emitido en octubre de 2013 por 250 M€ con precio de conversión de 14,29€ (y con precio de 13,79€ a partir del primer día de cotización de las nuevas acciones a fecha 28/04/2017 tras la ampliación de capital por la operación de TecnoCom) y del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€ y teniendo en cuenta la recompra de 95 M€ del bono emitido en 2013) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

Tanto en el caso del BPA básico como en el diluido, los saldos medios de la autocartera, de las acciones totales emitidas y de las posibles a emitir por conversión de los bonos convertibles, se calculan con los saldos diarios.

## ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS

9M17\*

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	811	1.305	-	2.116
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
<b>Ventas externas</b>	<b>811</b>	<b>1.305</b>	-	<b>2.116</b>
<b>Margen de Contribución</b>	<b>168</b>	<b>164</b>	-	<b>332</b>
<b>Margen de Contribución (%)</b>	<b>20,7%</b>	<b>12,6%</b>	-	<b>15,7%</b>
<b>EBIT</b>	<b>106</b>	<b>18</b>	-	<b>124</b>
<b>Margen EBIT (%)</b>	<b>13,0%</b>	<b>1,4%</b>	-	<b>5,8%</b>

3T17\*

T&D	TI	Eliminaciones	Total
258	478	-	737
-	-	-	-
<b>258</b>	<b>478</b>	-	<b>737</b>
<b>56</b>	<b>64</b>	-	<b>120</b>
<b>21,6%</b>	<b>13,4%</b>	-	<b>16,3%</b>
<b>36</b>	<b>10</b>	-	<b>46</b>
<b>14,0%</b>	<b>2,1%</b>	-	<b>6,3%</b>

9M16

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	847	1.112	(9)	1.951
Ventas intersegmentos	0	9	(9)	-
<b>Ventas externas</b>	<b>847</b>	<b>1.104</b>	-	<b>1.951</b>
<b>Margen de Contribución</b>	<b>155</b>	<b>110</b>	-	<b>265</b>
<b>Margen de Contribución (%)</b>	<b>18,3%</b>	<b>10,0%</b>	-	<b>13,6%</b>
<b>EBIT</b>	<b>101</b>	<b>3</b>	-	<b>104</b>
<b>Margen EBIT (%)</b>	<b>12,0%</b>	<b>0,3%</b>	-	<b>5,3%</b>

3T16

T&D	TI	Eliminaciones	Total
273	348	(2)	619
(0)	2	(2)	-
<b>273</b>	<b>345</b>	-	<b>619</b>
<b>55</b>	<b>27</b>	-	<b>81</b>
<b>20,1%</b>	<b>7,7%</b>	-	<b>13,1%</b>
<b>38</b>	<b>(4)</b>	-	<b>34</b>
<b>14,1%</b>	<b>-1,2%</b>	-	<b>5,5%</b>

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de Tecnomcom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

## ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	9M17*	2016	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	106,7	103,4	3,3
Otros activos intangibles	291,2	284,9	6,3
Participadas y otros inmovilizados financieros	195,2	184,9	10,3
Fondo de Comercio	757,1	471,9	285,2
Activos por impuestos diferidos	160,6	178,4	(17,8)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.510,8</b>	<b>1.223,6</b>	<b>287,2</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	28,5	31,2	(2,7)
Activo circulante operativo	1.407,7	1.271,8	135,9
Otros activos corrientes	166,6	131,5	35,1
Efectivo y equivalentes	638,5	673,9	(35,4)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.241,2</b>	<b>2.108,5</b>	<b>132,7</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.752,0</b>	<b>3.332,0</b>	<b>420,0</b>
Capital y Reservas	591,6	368,3	223,3
Acciones propias	(10,0)	(3,4)	(6,6)
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>581,6</b>	<b>364,9</b>	<b>216,7</b>
Socios externos	16,9	13,0	3,9
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>598,5</b>	<b>378,0</b>	<b>220,5</b>
Provisiones para riesgos y gastos	99,6	99,2	0,4
Deuda financiera a largo plazo	1.191,6	1.136,0	55,6
Otros pasivos financieros	0,6	9,4	(8,8)
Pasivos por impuestos diferidos	4,6	12,4	(7,8)
Otros pasivos no corrientes	92,3	89,4	2,9
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.388,8</b>	<b>1.346,4</b>	<b>42,4</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	126,7	60,7	66,0
Pasivo Circulante Operativo	1.372,4	1.238,4	134,0
Otros pasivos corrientes	265,7	308,6	(42,9)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.764,8</b>	<b>1.607,7</b>	<b>157,1</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.752,0</b>	<b>3.332,0</b>	<b>420,0</b>
Deuda financiera a corto plazo	(126,7)	(60,7)	(66,0)
Deuda financiera a largo plazo	(1.191,6)	(1.136,0)	(55,6)
Deuda financiera bruta	(1.318,3)	(1.196,7)	(121,6)
Efectivo y equivalentes	638,5	673,9	(35,4)
<b>Deuda neta</b>	<b>(679,9)</b>	<b>(522,8)</b>	<b>(157,1)</b>

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

## ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	9M17*	9M16	Variación	3T17*	3T16	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>101,8</b>	<b>75,3</b>	<b>26,5</b>	<b>38,5</b>	<b>25,9</b>	<b>12,6</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	46,9	46,4	0,5	16,6	16,1	0,5
- Subvenciones, provisiones y otros	(16,8)	(36,3)	19,5	(5,0)	(17,7)	12,7
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	(1,5)	1,6	(0,1)	(0,2)	0,1
- Resultados financieros	21,8	30,4	(8,6)	7,8	8,4	(0,6)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,1</b>	<b>1,0</b>	<b>(0,9)</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>
<b>Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>153,8</b>	<b>115,4</b>	<b>38,4</b>	<b>57,9</b>	<b>32,5</b>	<b>25,4</b>
Cientes, neto	(34,6)	40,6	(75,2)	27,7	15,1	12,6
Existencias, neto	(20,8)	(6,6)	(14,2)	(5,1)	2,3	(7,4)
Proveedores, neto	39,8	(17,5)	57,3	24,5	(22,6)	47,1
<b>Variación en el capital circulante operativo</b>	<b>(15,6)</b>	<b>16,5</b>	<b>(32,1)</b>	<b>47,1</b>	<b>(5,2)</b>	<b>52,3</b>
<b>Otras variaciones operativas</b>	<b>(31,5)</b>	<b>(32,1)</b>	<b>0,6</b>	<b>(11,8)</b>	<b>(8,8)</b>	<b>(3,0)</b>
Inversión Material, neto	(6,2)	(5,7)	(0,5)	(3,6)	(1,6)	(2,0)
Inversión Inmaterial, neto	(18,3)	(14,9)	(3,4)	(5,8)	(10,3)	4,5
<b>Capex</b>	<b>(24,5)</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(3,9)</b>	<b>(9,4)</b>	<b>(12,0)</b>	<b>2,6</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(10,9)</b>	<b>(15,0)</b>	<b>4,1</b>	<b>(2,7)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>0,8</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(27,3)</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(6,7)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(7,7)</b>	<b>1,7</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>44,1</b>	<b>43,6</b>	<b>0,5</b>	<b>75,1</b>	<b>(4,6)</b>	<b>79,7</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,6	(3,8)	4,4	0,6	(1,7)	2,3
Inversiones/Desinversiones Financieras	(144,0)	(3,3)	(140,7)	(4,2)	(1,5)	(2,7)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,1)	(0,9)	0,8	(0,7)	(0,5)	(0,2)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	(5,2)	0,0	(5,2)	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(5,4)	0,9	(6,3)	(0,3)	2,0	(2,3)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(110,0)</b>	<b>36,5</b>	<b>(146,5)</b>	<b>70,5</b>	<b>(6,3)</b>	<b>76,8</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(522,8)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(110,0)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(47,1)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(679,9)</b>					

\*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de Tecocom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

## ANEXO 5: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

De conformidad con las Directrices ESMA sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs), la Dirección del Grupo considera que ciertas APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La Dirección utiliza adicionalmente estos APMs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. El Grupo presenta las siguientes APMs que considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo INDRA. Debe advertirse que los importes de los APMs no han sido objeto de ningún tipo de auditoría o revisión por parte de los auditores de la Sociedad.

### **Resultado de Explotación (EBIT)**

**Definición/Conciliación:** Queda definido en la cuenta de resultados condensados intermedios consolidados.

**Explicación de uso:** Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBIT, que resulta del cociente entre el EBIT y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

**Coherencia del criterio empleado:** No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

### **Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)**

**Definición/Conciliación:** Es el Resultado Bruto de Explotación más la Amortización del Inmovilizado.

**Explicación de uso:** Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA, que resulta del cociente entre el EBITDA y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo más la Amortización del Inmovilizado por cada euro de ventas.

**Coherencia del criterio empleado:** No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

### **Deuda Financiera Neta**

**Definición/Conciliación:** Es el efectivo y otros activos líquidos equivalentes menos las Deudas con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables no corrientes, menos las deudas con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables corrientes. La Deuda Financiera Neta se obtiene restando a los saldos correspondientes a los epígrafes de los Estados de Situación Financiera Consolidados, "Deudas con entidades de Crédito no corrientes y corrientes" y "Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables no corrientes y corrientes", el importe del saldo del epígrafe "Tesorería y otros activos líquidos equivalentes".

**Explicación de uso:** Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el apalancamiento de la compañía.

En este sentido, el Grupo emplea el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo del ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo del ratio.

**Coherencia del criterio empleado:** No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

### **Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)**

**Definición/Conciliación:** Son los fondos generados por la Sociedad antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera.

**Explicación de uso:** Es la tesorería originada por la propia operativa del negocio del Grupo que queda disponible para los proveedores de fondos (accionistas y acreedores financieros) una vez satisfechas las necesidades de inversión de la Sociedad. Es un indicador que los inversores emplean para la valoración de empresas.

**Coherencia del criterio empleado:** No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

### **Margen de Contribución**

**Definición:** Es la diferencia entre las ventas y los costes directos e indirectos de los diferentes segmentos o unidades de negocio del Grupo. Los costes directos son aquellos directamente imputables a las ventas reconocidas en un periodo concreto e incluyen el coste de los recursos propios o subcontratados empleados en los proyectos así como cualquier coste incurrido necesario para el desarrollo y finalización de un proyecto: coste de materiales, gastos de viaje del proyecto, etc. Por su parte, los costes indirectos son aquellos que, si bien se hallan vinculados a un segmento o unidad de negocio del Grupo, no son directamente imputables a proyectos facturables o a las ventas contabilizadas en un determinado período. Los costes indirectos incluyen, entre otros, costes comerciales, costes de elaboración de ofertas, o el coste de la Dirección de un determinado segmento, etc. El margen de contribución no tiene en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

También se podría calcular este parámetro partiendo del resultado de explotación, sumando los costes corporativos (alquileres, personal de estructura, servicios generales, etc.), así como los deterioros y provisiones no recurrentes.

**Explicación de uso:** El margen de contribución mide la rentabilidad operativa de un segmento o unidad de negocio concreto del Grupo sin tener en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

Asimismo, al objeto de facilitar la comparación entre segmentos con distinto peso relativo en las ventas totales del Grupo, se emplea el ratio de margen de contribución sobre ventas de un determinado segmento o unidad de negocio, que se interpreta como el margen de contribución por cada euro de ventas de un segmento concreto.

**Coherencia del criterio empleado:** No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

### **Contratación**

**Definición:** Es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

**Explicación de uso:** Tratándose del importe de los contratos ganados en un ejercicio determinado, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

**Coherencia del criterio empleado:** No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

### **Cartera de pedidos**

**Definición:** Es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros. Es el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación.

**Explicación de uso:** Tratándose del importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

**Coherencia del criterio empleado:** No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## **DISCLAIMER**

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones.

Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten.

## RELACIONES CON INVERSORES

Ezequiel Nieto  
Tfno: 91.480.98.04  
[enietob@indra.es](mailto:enietob@indra.es)

Manuel Lorente  
Tfno: 91.480.98.74  
[mlorente@indra.es](mailto:mlorente@indra.es)

Rubén Gómez  
Tfno: 91.480.57.66  
[rgomez@indra.es](mailto:rgomez@indra.es)

### **OFICINA DEL ACCIONISTA**

91.480.98.00  
[accionistas@indracompany.com](mailto:accionistas@indracompany.com)

### **INDRA**

Avda. Bruselas 35  
28108 Madrid  
[www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)